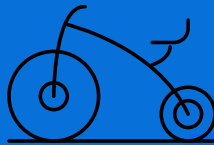




9 productos que son tendencia y puedes vender por Internet hoy mismo





Has llegado aquí porque estás decidido a vender por Internet, ya sea a tiempo completo o para conseguir un "extra" a tu trabajo convencional.

¿Y qué necesitas saber? Los 3 requisitos indispensables que necesitas para tener éxito online son estos:

- > **Productos que se vendan rápido** y con cierta facilidad (por su alta demanda)
- > **Habilidades y talento** para vender a otras personas
- > **Ganas y pasión por emprender** y hacer realidad tu proyecto propio

Si hasta aquí no has sentido 'vértigo', ya tienes la mentalidad emprendedora que se requiere para vender por Internet.

Vayamos entonces al grano:

9 productos que puedes vender por Internet desde hoy mismo

Estas son **algunas buenas ideas que pueden servirte** en esta "nueva realidad" en la que todos vivimos y que ha venido para quedarse:



1. Mascarillas

Esta es una idea con la que ganar un dinero extra online,
a la vez que contribuyes a que tus potenciales clientes
estén protegidos del virus.

Foto de Maksim
Goncharenok
en Pexels





¿Tienes habilidad para la costura y el diseño de ropa en general?

Entonces sólo necesitas seguir estos pasos básicos:

- **Encontrar proveedores** de telas con estampados originales y/o llamativos
- **Comprar la maquinaria adecuada** para coser las mascarillas. Si ya tienes la tuya propia y te sirve, ¡eso que te ahorras!
- **Analizar qué tiempo podrás dedicar** al día a su confección. Sé generoso con esta estimación. Piensa siempre en el "mejor" de los casos
- **Contar con los permisos legales** pertinentes si piensas vender mascarillas con motivos de personajes o marcas conocidas ya existentes (dibujos animados, equipos de fútbol,...)

IMPORTANTE:

Estamos ante un producto muy particular:

tiene relación directa con la salud de todos.

Infórmate de la homologación necesaria en el país o países que deseas vender tus productos. Ya que cada gobierno decide estos estándares.

[Infórmate aquí](#)



2. Los Tablet PC o "convertibles"

Este producto híbrido que a la vez es ordenador portátil y tablet está teniendo un aluvión de ventas en los últimos años.

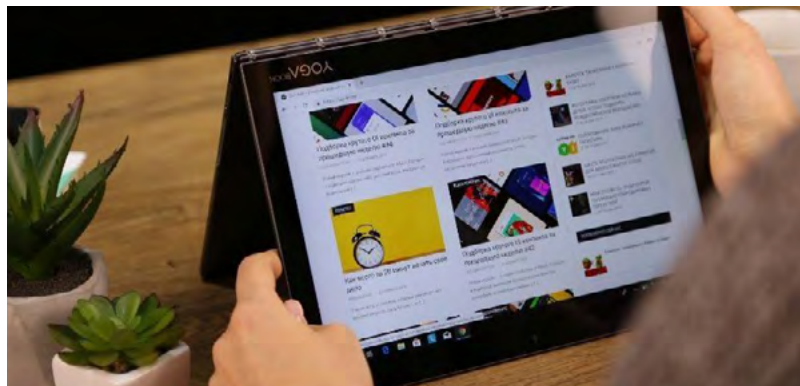


Foto por Yura
Fresh en Unsplash



Todos aquellos profesionales relacionados con la gestión de equipos y clientes necesitan estar siempre conectados y llevar “a cuestas” el email o las herramientas digitales de comunicación.

Tu público objetivo está claro quiénes son:

- > Comerciales
- > Ejecutivos que pasan el día viajando y deban estar localizables
- > Jefes de equipo
- > Gestores
- > Nómadas y emprendedores digitales
- > Consultores de Marketing Online

LOS DATOS HABLAN:

Durante 2020 la compra de “2 en 1” o tablet PC aumentó en un 88% con respecto a años anteriores. Ahora es tu oportunidad, ¡súbete al carro!

Es evidente que deberás contar con un proveedor externo, al no ser un producto tan ‘artesano’ como las mascarillas.

Tu ganancia va a depender de la rentabilidad que logres sacarle, por lo que tu distribuidor o mayorista deberá proporcionarte un precio “competitivo”.

¿Y dónde encontrar proveedores del sector de la electrónica/informática?

Puedes comenzar buscando en plataformas como éstas, donde en pocos clics puedes agregar a tu tienda este tipo de productos:

- > Oberlo
- > Syncee
- > Alibaba
- > IndiaMart

Además de ellas, puedes encontrar proveedores entre algunas de las demás aplicaciones de Shopify. Muchas se especializan en electrónica e informática.



3. Figuras de acción y juguetes “para adultos”

Desde siempre han existido las jugueterías porque es uno de los productos más comprados por los padres para sus hijos pequeños. Hasta aquí todo muy evidente...



Foto de Navidad
creado por
KamranAydinov

Pero desde hace unos años, son los propios adultos los que también compran juguetes y figuras de personajes de su época

LAS CIFRAS SON REVELADORAS:

Más de un 5% de los beneficios obtenidos por parte de la venta de juguetes pertenecen a adultos que los compran para ellos mismos

¿De qué personajes o motivos puedo comenzar a vender online?

Hay figuras, personajes o artistas conocidos que siempre triunfan en ventas, pese a que pasen 100 años:

- Los Simpsons
- Los héroes de Marvel: Superman, Batman, Ironman, Capitan América,...
- Star Wars
- Harry Potter
- El señor de los anillos

- Personajes Disney: Mickey, Minnie, Pluto,...

Las ventas cada año son testigo de que este tipo de juguetes. Han dejado de ser un mero símbolo 'retro' para el recuerdo de los adultos de la casa.

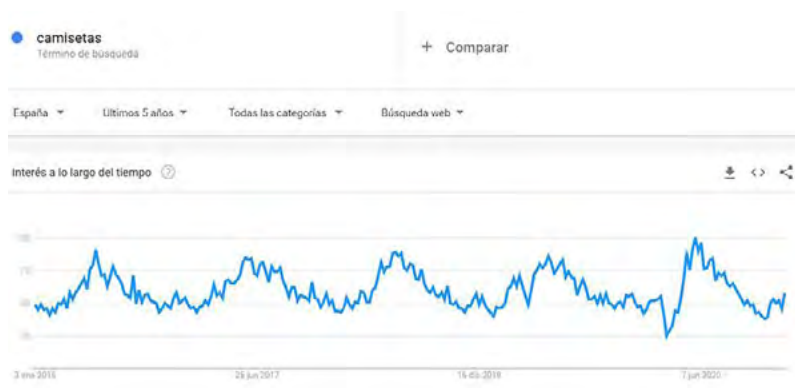
De entre el **público no infantil**, se estima que los potenciales clientes que tendrás se reparten de esta manera:

- > El 61% es 'millennial' (18-34 años)
- > Un 28% los adultos pertenecientes a la Generación X (34-54 años)
- > Los 'boomers' (mayores de 55 años) representan el 11%



4. Camisetas personalizadas

Es una prenda de ropa que se vende durante todo el año. Más aún en España y países latinos, donde el clima es muy dado a llevarlas.



Aprovecha esta ventaja para montar tu propio ecommerce de camisetas.

Tienes opciones a tu disposición que funcionan de maravilla dentro de este nicho de mercado, como:

- Diseños abstractos
- Personajes originales
- Frases motivadoras

Revisa si necesitas permisos especiales:

En caso de usar como creatividades personajes o grafismos ya existentes, debes contar con los permisos legales correspondientes para su reproducción.

¿Y si creas tus propios diseños y los haces virales?

Deja de imaginarlo. Pregúntate "¿y por qué no?"

Piensa en un diseño original, impactante y que fomente el sentido de pertenencia en tus clientes y potenciarlo mucho en redes sociales.

Marcas como **"Mr.Wonderful"** o **"La vecina rubia"** en su día comenzaron desde cero ¡y mírales hoy día!



¿Crees que necesitarás ayuda para imprimir y gestionar tus diseños?

A la hora de llevar a la práctica los diseños propios, debes contar con la maquinaria especializada en ello.

Pero si prefieres delegar esta función, estas plataformas pueden ayudarte:

- > Printify
- > Printful: ropa personalizada
- > Gelato: Print on Demand



5. Accesorios para teléfonos móviles

La industria de los accesorios para teléfonos ha estado creciendo durante años.

Incluso cada vez 'inventan' más complementos que agregar a la ya de por sí interminable lista de cosas que puede hacer hoy en día un teléfono inteligente.

¡Pásate por el perfil de Instagram de cualquier influencer y verás!

Para 2022 se espera que el negocio de los accesorios para smartphones llegue a los 107.300 millones de Euros en capitalización bursátil

Hay un interminable repertorio de cosas que puedes vender por Internet relacionado con la personalización de los teléfonos móviles:

- Fundas/carcasas
- Agarres
- Protectores de pantalla
- Kits de reparación
- Cargadores
- Auriculares
- Pegatinas
- Colgantes para llevarlo del cuello
- Palos/soportes para selfies

Comienza con 'Oberlo' hoy mismo

Con esta app de Dropshipping para Shopify puedes acceder a una variedad de productos diferentes. Tan solo debes agregarlos a tu propia web ¡y listo!

¡Pruébalo GRATIS y encuentra productos para tu tienda!

Piensa que el teléfono móvil es hoy en día mucho más que un teléfono. Es toda una extensión más de nuestro cuerpo y nuestro día a día.

Y la demanda existente de todo tipo de complementos va en crecimiento año tras año.



6. Relojes inteligentes (Smartwatches)

Cada año se venden cerca de 1.200 millones de relojes en todo el mundo.

¡Y esta cifra sigue en ascenso!

Foto de Karolina
Grabowska
en Pexels



En 2019 y 2020 los relojes inteligentes continuaron siendo una tendencia en alza. Las Navidades suele dar el pico máximo para la venta de relojes, aunque es una 'prenda' con gran demanda todo el año.

Nos hemos vuelto tan amantes de medirlo todo, que se han convertido en un objeto con gran demanda.

¿QUIERES MÁS RAZONES?

Según estudios de Counterpoint, tras el paso de la pandemia por nuestras vidas, existe una "creciente preocupación" por la salud.

¿El resultado? Un crecimiento de la venta de relojes inteligentes de hasta un 20%. Dato que claramente ha ido en detrimento de los relojes convencionales.

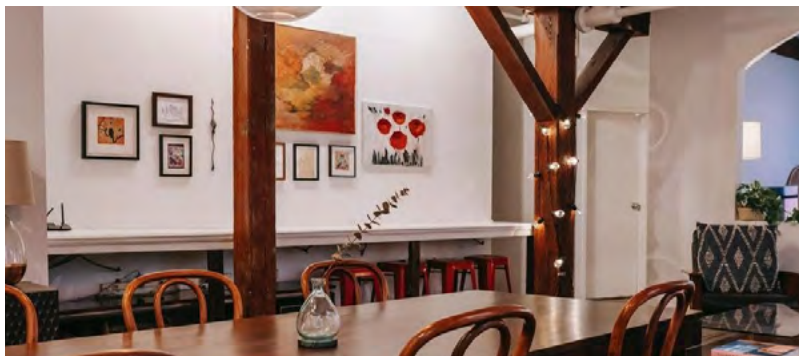


7. Pósters, cuadros y obras de arte

Desde que en 2020 tuvimos que pasar gran parte de nuestro tiempo en nuestras casas, surgió la tendencia por preocuparnos algo más por su estética. De ahí que la venta online de obras de arte, pósters, láminas, etc. haya crecido bastante, con el fin de amenizar algunas de las estancias de las casas.

Las ventajas de vender cuadros y arte en general a través de Internet son muchas:

- > **Puedes venderles a todo tipo de bolsillos.** Hay obras diseñadas por autores reconocidos para los más pudientes y otras de tipo decorativo para los menos
- > **Ambiéntalos con una decoración acorde** y serán más 'apetecibles' de ser adquiridos por tu público
- > **Tienes una gran variedad de público** al que poder dirigirte: pósters/láminas de héroes o personajes para los más jóvenes; bodegones y paisajes para un salón familiar, etc.



8. Ropa deportiva

En la moda, las tendencias cambian y son muy volátiles. Pero algo que no cambia: somos una sociedad preocupada por la apariencia física y el culto al cuerpo.

Y aquí entra en juego las prendas de ropa deportiva, donde tienes para elegir qué vender:

- Sudaderas
- Pantalones de chándal
- Leggings
- Sujetadores deportivos
- Camisetas sin mangas
- Cintas para la cabeza
- Zapatillas para correr
- Calcetines para Crossfit

Crossfit

La práctica de deportes funcionales como el Crossfit comenzó a popularizarse en España a finales de 2013. Desde entonces sigue captando más y más adeptos.



¡Aprovecha y monta una tienda online de ropa especializada!



9. Productos para bebés

Todos sabemos que la natalidad en España continúa cayendo año tras año. Para ser más concretos, un 27% en los últimos 10 años.

Aún así, sigue habiendo nacimientos, pese a que las épocas de “vacas flacas” hayan frenado en la última década ese flujo de alumbramientos.





Seamos sinceros: un bebé recién nacido y su madre necesitan multitud de productos y cosas especiales que la familia, sí o sí, debe comprar:

- | | |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none">• Consumibles: pañales, toallitas, cremas, leche, papillas...• Ropa nueva cada muy pocos meses• Productos de lactancia: sacaleches, pezonera,... | <ul style="list-style-type: none">• Minicuna/cuna• Biberones• Carrito de paseo• Silla para el coche (grupo 0, 1, 2,...)• Chupetes• Y un sinfín de cosas más |
|--|--|

Esta idea para vender productos por Internet tiene algunas ventajas muy atractivas:

- > **Los productos para bebés son muy especializados** y, por lo general, suelen tener un precio medio/elevado
- > **Aquí no existe el clásico “lo compraré más adelante**, cuando mejore mi economía”. Tu bebé necesitará todo lo mencionado anteriormente (y mucho más) desde el momento en que nace
- > **Los padres no suelen escatimar** en lo económico al comprar productos para su bebé

¡Es hora de vender por Internet!

Estas son tan sólo algunas de las cosas que podrías vender online si comienzas un negocio por tu cuenta. Por supuesto, ¡hay muchas más!

Pero si eliges algunas de estas sugerencias, te aseguras que **están ahora mismo “en la cresta de la ola”**. Que traducido resulta: que tienes ahí fuera miles de personas buscando a diario comprar esos productos en tu tienda online!

Ánimo, suerte y a trabajar.

Ahora ya sabes qué 9 productos pueden ayudarte a hacer despegar tu tienda online.

Así que si quieres empezar a montar tu ecommerce acuérdate que tienes una **prueba gratis de 14 días** con nosotros.